

FORMATION E-LEARNING : MARKETING ET RÈGLEMENT GÉNÉRAL SUR LA PROTECTION DES DONNÉES (Réf. : E-MKG)



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les changements qu'impliquent le RGPD
- Connaître les traitements de données spécifiques au domaine du Marketing
- Prospecter de façon conforme au RGPD
- Adopter des bonnes pratiques



NIVEAU :
Intermédiaire



DURÉE :
1 heure



PUBLIC

Toute personne chargée du marketing, de la communication ou en lien avec ces services.



PRÉREQUIS

Aucun prérequis



PROGRAMME

1. Rappels et principes fondamentaux de la protection des données

- Le RGPD
- Donnée personnelle
- Traitement de données
- Données sensibles
- A qui s'adresse le RGPD
- Le responsable des traitements
- Le sous-traitant / fournisseur et ses missions
- Les 5 principes en résumé
- Quiz

2. Qu'est ce qui change avec le RGPD

- Obligation d'informer les personnes concernées
- Le concept d'Accountability
- Le registre des traitements
- Les droits des personnes
- Quiz

3. La norme NS-48

- Description de la norme avant le RGPD
- Comment s'applique cette norme après le RGPD
- Quelles données collecter ?
- Destinataires des données
- Gestion des cookies
- Exemples conformes de gestion des cookies
- Durée de conservation des données
- Quiz

4. La prospection électronique

- Les 6 règles d'or
- Règle 1
- Règle 2

- Règle 2 en B to C
- Règle 2 en B to B
- Règle 2 : recueil du consentement
- Règle 2 : double opt-in
- Règle 3 : informer les personnes concernées
- Règle 4 : permettre l'opt-out
- Règle 5 : indiquer l'identité de l'annonceur
- Règle 6 : envoi de newsletter
- Quiz

5. La prospection téléphonique et postale

- Les principes fondamentaux du télémarketing
- Sanctions encourues
- Code de déontologie
- Quiz

6. Les réseaux sociaux

- Page facebook, exemple.
- Cas concret et conseils
- Rappel sur la prospection
- Les jeux concours et sondages
- Quiz

7. Recours à l'analyse d'impact (PIA)

- L'analyse d'impact sur la vie privée
- PIA, un outil de Gouvernance et de conformité
- Exemples de recours à la PIA en marketing
- Quiz

8. Autres stratégies marketing

- Inbound marketing
- Profilage et autres méthodes de scoring
- Drive to store
- Quiz